

2007 年上半年存储市场简述

与前几年相比，今年上半年的存储市场显得波澜不惊，并没有轰动业界的存储新概念发布。与去年同期相比，2007 年上半年的第一季度和第二季度销售增长态势良好，并涌现出了一批闪光点。

市场状况扫描

1、市场保持高速发展

2007 年上半年的市场销售增长幅度颇高。根据市场调研公司对存储系统整体市场存储出货量进行的调查显示，在 2007 年第一季度里，存储产品出货量为 4887.7TB，比 2006 年同期增长了 28.8%，市场价值为 12.4 亿，比去年同期增长了 22.8%；在 2007 年第二季度中，存储系统整体市场存储出货量为 5148.3TB，比去年同期增长了 26.2%，市场价值为 13.7 亿，比去年同期增长了 23.4%。

数据显示，存储市场目前已经步入了高速发展期，连续两个季度保持了超过 20% 以上的同比增长率。

2、大厂商垄断市场

由于存储行业属于高端技术领域，因此存储市场为几家拥有雄厚技术实力的大厂商所垄断。根据市场调研公司公布的数据显示，在 2007 年第二季度里，全球外部磁盘存储系统市场销售收入达到 43 亿美元，其中 EMC 公司的销售收入达到 9.2 亿美元，惠普公司的销售收入为 6.19 亿美元，IBM、DELL 和日立的销售收入分别为 5.84 亿美元、4.05 亿美元和 3.48 亿美元，五家公司共占据了整体市场销售收入的 67%。

另外，根据市场调研公司的调查显示，在 2007 年上半年存储系统整体市场存储出货量里，EMC、IBM、HP 三大厂商的市场份额都在 20% 以上，DELL 的市场份额在 10% 左右，这四大厂商再加上 SUN、HDS 和 Netapp 一共占据了 95% 的市场。

3、网络存储发展迅速 磁带存储重焕活力

自网络存储概念推出市场后，这种新型存储方式立刻受到了广大用户的欢迎。在 2007 年上半年里，各网络存储厂商加强了市场推广力度，并主动调节自己的产品走势以满足用户的需求，网络存储得以飞速发展。

在过去几年中，伴随着各种磁盘存储技术的发展，磁带存储技术的市场被迅速瓜分；不过，在 2007 年上半年中，由于用户重新意识到这种技术具有容量大、成本低、保存时间较长的优势，磁带存储重新焕发出活力。

技术趋势

1、统一存储

在过去几年中，存储产品在用户的 IT 成本投资中占了相当的比重，有部分三、四年前或者更早期的用户，其 IT 存储设备的构成非常复杂，拥有着多种不同类型、不同品牌的存储设备；与此同时，各存储厂商间推出了不同架构的存储解决方案，之间的存储管理模式很

难实现兼容，甚至同一厂商针对不同层次的应用方案之间也存在管理难实现兼容的问题，这为用户的管理带来了不便，因此整合就成为用户所热切关注的话题。

在这种情况下，NetApp等存储厂商提出了“统一存储”的概念，希望通过统一存储架构将SAN和NAS统一在一起，用户可以在此统一架构下，同时支持通过光纤通道FC、IP等存储区域网络（SAN）和网络附加存储（NAS）提供用户所需的存储资源，从而使其存储环境具有无与伦比的灵活性，同时最大限度地降低复杂度和成本。

统一存储概念抓住了市场的需求，势必将获得巨大成功。

2、绿色节能

随着用户设备购买的增加，自然能源消耗的比重会增加，很多用户现在已经意识到了这一点，开始关注节能降排的问题。各种评估报告显示：存储设备约占数据中心电力消耗的30%-40%。根据某调研数据资料估算，这一比例实际上已经达到了37%。事实上，几乎所有的企业都在不断地生成并处理越来越多的关键业务数据，这些数据正以52%复合年均增长率不断攀升。鉴于能源成本持续上涨，以及能源附加费征收的潜在可能，这些问题正迅速成为企业的头号关注点之一。

在能源危机已经凸显的环境下，各大存储厂商都在研究绿色解决方案，IBM、HP、日立、NetApp等领导厂商都相继宣布推出节能数据中心、打造绿色存储。

3、虚拟化

虚拟化技术是近年来众存储厂商所一直关心的话题，今年这一热点也将持续。

渠道趋势

1、中小企业市场受关注

在经历过2006年拼战价格之后，存储厂商开始把比拼技术作为主要竞争亮点。如今，在惠普大力宣扬刀片平台决一胜负的今天，存储市场似乎已经成为厂商比拼客户资源以及解决方案能力的战地。

今年国内外几乎所有的存储厂商都已经把中小企业市场作为自己的战略要地，随之而生的惠普StorageWorks AiO SB600c刀片存储、IBM低端产品DS3300，NetApp的FAS2000等等，更让人感受到厂商在产品同战略的统一布署。

2、挖掘区域市场

中小企业客户在存储市场上的需求量正快速增长，为了抓住这些机会，存储厂商需要开发四六级市场去找到这些客户。不过，对于存储厂商而言，鉴于这个市场比较庞大，一旦盲目投入大量的人力、物力、财力都会给企业造成失败。

在开拓农村市场时，存储厂商往往面临着用户分散、交通不便、售后服务成本高、经营成本昂贵等问题，市场开发存在着种种变数。